

The background of the document is a faded, aerial photograph of a coastal town. The town is built on a hillside overlooking a large bay. Several boats are visible in the water, and the town's layout, including roads and buildings, is clearly visible. The image is in a light, almost white-out style, serving as a decorative backdrop for the text.

**OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS
EN LAS OPERACIONES DEL ÁREA DE COMPRA DE SPSM. (OPERLOG Y
CARBOSAN)**

ESTUDIANTE:

SUJELIS ESTHER FUENTES GUERRA

NEGOCIOS INTERNACIONALES

COD. 2015126078

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONOMICAS
DEPARTAMENTO DE COMPRAS
SANTA MARTA, MAGDALENA**

2019

**OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS
EN LAS OPERACIONES DEL ÁREA DE COMPRA DE SPSM. (OPERLOG Y
CARBOSAN)**

ESTUDIANTE:

SUJELIS ESTHER FUENTES GUERRA

NEGOCIOS INTERNACIONALES

COD. 2015126078

**TRABAJO DE PÁCTICAS PROFESIONALES COMO MODALIDAD DE
GRADO**

TUTOR(A):

**GISELA RODRÍGUEZ ESCALANTE – PROFESIONAL EN COMERCIO
INTERNACIONAL – INVESTIGADORA – MAGISTER EN GERENCIA DE
MERCADERO – DOCENTE – ASESORA DE PRÁCTICAS PROFESIONALES**

UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA

TRABAJO DE PRACTICAS PROFESIONALES

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONOMICAS

SANTA MARTA, MAGDALENA

2019

NOTAS DE ACEPTACIÓN:

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

10 de Noviembre de 2019

INDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. GENERALIDADES DE LA EMPRESA.....	6
2.1. Aspectos Legales, Económicos y Organizacionales	6
2.2. Filosofía Institucional	8
3. INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO	15
3.1. Descripción del Área de Trabajo	15
3.2. Descripción de las Actividades Asignadas	16
4. PROPUESTA	17
4.1. Nombre de la Propuesta	17
4.2. Diagnostico	17
4.3. Matriz DOFA.....	18
4.4. Planteamiento e Identificación del Problema	19
4.5. Justificación.....	19
4.6. Objetivo General.....	20
4.7. Objetivos Específicos	20
4.8. Referentes Teóricos	20
4.9. Plan de Acción.....	25
4.9.1. Directrices.....	26
5. RESULTADOS OBTENIDOS.....	26
6. AUTOEVALUACIÓN.....	27
7. CONCLUSIONES.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
9. BIBLIOGRAFÍA.....	30
10. ANEXOS	31
10.1. Separación del Departamento Actualmente:	31
10.1.1. Primer Piso:	31
10.1.2. Segundo Piso.....	32
10.1.3. Zona de Escaleras que conectan al Departamento:.....	32

1. INTRODUCCIÓN

A través de la actualidad económica y social que se vive día a día, se puede evidenciar cómo los Mercados se preparan para nuevos impactos Socio-económicos, las herramientas que están implementando constantemente las empresas para avanzar en temas operativos y de Sistemas de Gestión; si bien se conoce las estructuras organizacionales de las compañías, se sobre entiende que para poder encontrarse competitivamente activos las compañías hoy por hoy necesitan capacitar a su talento humano en diferentes áreas que puedan retornar la inversión en grandes utilidades.

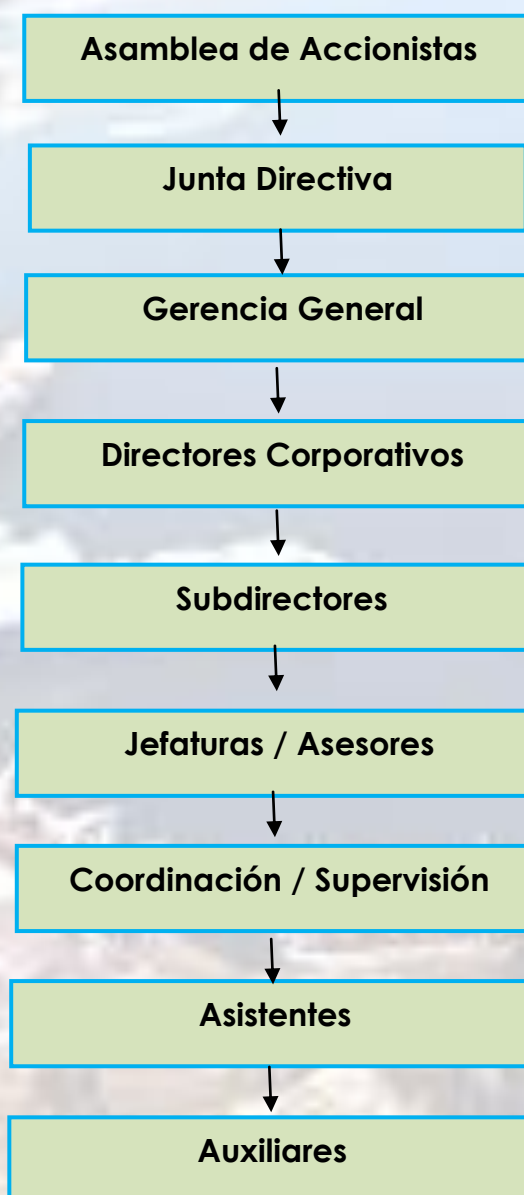
En las siguientes páginas se encontrará a una de las empresas más influyentes dentro de la Industria del Comercio Exterior procedente de Santa Marta para el Mundo, con la intención de probar y demostrar el apoyo fundamental y constante que se le brinda a los jóvenes que ingresan a sus instalaciones para poner en práctica sus cualidades teóricas y ejecutar decisiones que provienen de diferentes análisis acompañados de la fuerza de trabajo, generando así fuertes promesas para el futuro.

En este trabajo se hablará de la experiencia laboral de una Estudiante de Negocios Internacionales que ingreso a las instalaciones de la Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta S.A. con el objetivo de emprender sus Prácticas Profesionales en la Institución y poder en el transcurso de ellas analizar, investigar, comprender y diagnosticar el contexto laboral al que se someterá durante un periodo de seis (6) meses, para posteriormente plantear una Propuesta Atractiva a la antes ya mencionada.

2. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

2.1. Aspectos Legales, Económicos y Organizacionales

Estructura Organizacional Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta
(2019) Señala: “...”



Nombre: Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta S.A.

Razón Social: Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta S.A. – SPSM S.A.

Cultura: SPSM S.A. por sus siglas, maneja una cultura organizacional enfocada a la RSE, como un compromiso con el medio ambiente y el bienestar social en general. Con el fin de generar confianza, calidad y rentabilidad a todos sus procesos. Crean en el futuro progresista de la Región y en el desarrollo e impulso constante del Comercio Exterior. Identificándose como una empresa eficiente y eficaz que sostiene valores como la transparencia, equidad, responsabilidad, y veracidad en todas sus operaciones o relaciones comerciales con los diferentes Proveedores o clientes.

Políticas de la Empresa: La Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta y filiales, prestan servicios portuarios y logísticos multipropósito en lineamiento con la planeación estratégica y el contexto de la organización, buscando la satisfacción de los clientes, partes interesadas, la preservación del medio ambiente y la promoción de un clima laboral seguro para los trabajadores, usuarios y clientes, fomentando la responsabilidad social empresarial.

En lineamiento con lo anterior, declaran su compromiso con:

- La mejora continua de los Sistemas de Gestión y su desempeño.
- La satisfacción de los clientes mediante el cumplimiento de los requisitos predefinidos, revisados y aprobados bajo estándares de calidad internacional.
- El incremento de la competitividad con la optimización de la infraestructura, aumento en la capacidad de almacenamiento, mejores ratas en el manejo de cargas e incursión en nuevos negocios.
- Identificación y valoración de riesgos, peligros, aspectos e impactos ambientales asociados a los procesos y la determinación de sus controles.
- La protección al medio ambiente, incluida la prevención de la contaminación, minimización de emisiones atmosféricas, disminución de consumo de agua y energía y la generación de residuos sólidos.
- Garantizar ambientes de trabajo seguros a través de la prevención de lesiones personales, accidentes, enfermedades laborales, daños en la propiedad y el impacto socio-ambiental, por tal motivo empleados, contratista y usuarios del puerto deberán cumplir las normas de seguridad integral.
- Promoción de un comercio seguro cumpliendo los estándares de la norma BASC y el código PBIP.
- Prevención de actividades ilícitas y mejora continua de las condiciones de seguridad de la instalación portuaria y sus zonas de almacenamiento.
- Desarrollar las competencias de los colaboradores y promover un adecuado clima organizacional con el fin de contar con un Talento Humano orientado al cumplimiento de objetivos organizacionales.

- El cumplimiento de los requisitos legales, regulaciones en seguridad, salud ocupacional y ambiente, y demás aspectos normativos que la organización suscriba como necesarios para el desarrollo de una operación.
- El respaldo económico de la organización, para atender los objetivos propuestos en términos de calidad, seguridad, salud ocupacional ambiente y responsabilidad social.

Esta política será comunicada, entendida y aplicada dentro de la organización y estará disponible para las partes interesadas pertinentes, su cumplimiento es un compromiso adquirido por todos los trabajadores de la organización de manera independiente de su forma de contratación o vinculación.

2.2. Filosofía Institucional

Historia: Desde su primer viaje en 1502, Don Rodrigo de Bastidas apreció la importancia de la bahía samaria por su seguridad, su belleza, la abundancia de aguas fluviales y un puerto bien resguardado que seguramente fue el que primero recibió el nombre de Santa Marta. Cuando el 6 de noviembre de 1524 el Rey autorizó la participación del conquistador Bastidas, le ordenó poblar la provincia y el puerto de Santa Marta, porque ya el Rey conocía las bondades de este puerto que sería el punto de entrada de los conquistadores al interior del país.

Pero no sólo Bastidas escogió éste puerto como el mejor, pues en 1519 escribía Martín Fernández Enciso en su Suma Geográfica: "...es el mejor puerto de toda esta costa..." y antes, en 1514 el mismo Rey conocía que "...el puerto de dicha provincia de Santa Marta es puerto principal...". Hasta los religiosos lo decían, porque por este puerto entraron al país los mercedarios, dominicos y franciscanos, quienes en sus crónicas escribían así sobre éste puerto: "tenemos entendido que el puerto de Santa Marta es el mejor de las Indias".

Pero además de la protección de los cerros, la presencia del morro y las bondades de una bahía de aguas tranquilas, el puerto de Santa Marta representaba grandes ventajas: los españoles, quienes tuvieron la oportunidad de medir sus profundidades y corrientes, descubrieron que tenía un canal natural que iba hasta la propia orilla en el sitio que, por su configuración, llamaron Caldera.

Con la llegada de los piratas desde 1543 hasta finales del siglo XVIII, el comercio, que entonces se realizaba en esta ciudad en días especiales cuando acudían mercaderes del interior del país por el río Magdalena y de las provincias de Quito y Lima, transbordando el istmo de Panamá, se fue retirando a un lugar más cercano a ellos en su travesía marina por un Caribe donde merodeaban los piratas. Fue también en el barrio Ancón y la playa del Espino,

lugares donde hoy se ubican los muelles del puerto, el punto en que se construyó el primer astillero que funcionó por muchos años en el mismo lugar.

Por circunstancias muy especiales, durante la independencia los realistas de la ciudad y los llegados del resto del país, aquí se refugiaron, apresaron en el morro a los patriotas samarios y crearon un fortín realista que fue vencido el 10 de noviembre de 1829 por El ejército patriota comandado por los bravos generales Córdoba, Maza, Padilla, Brion y otros. A los pocos días las autoridades samarias juraron la Constitución Republicana en la Plaza de la Constitución, hoy parque de Bolívar.

Por Ordenanza de Octubre 14 de 1832 la Cámara Provincial de Santa Marta ordenó comenzar los trabajos de un muelle, que conocimos por el nombre de Muelle Viejo, por el que se hacía obligatorio el descargue de los buques. Este muelle fue terminado en 1835. Con la llegada de la exportación de banano se mejoró este muelle a finales del siglo pasado y ya en este siglo se construyó al sur del Muelle Viejo y dejando un espacio de unos treinta metros por donde desembocaba la ya escasa Quebrada del Espino, El Muelle Nuevo, equipado con grúas para el embarque de banano.

Fueron dos los hechos notables que contribuyeron a que el puerto local tuviera la mayor importancia nacional desde fines del siglo pasado: la construcción del ferrocarril y los grandes cultivos de banano en la Zona Bananera. Así, el 24 de julio de 1887 inauguraron el primer viaje en tren que llegó hasta la población de Ciénaga. Los cultivos de banano pronto ocuparon grandes extensiones y se hizo posible el primer embarque hacia puertos norteamericanos. La empresa de ferrocarril que traía de la zona los cargamentos era la Santa Marta Railway Company, que trabajaba con la United Fruit Company, aunque hubo mucha otras más. En esta época el puerto tuvo un movimiento comercial sorprendente y también en esos años se podía ir desde Santa Marta a puertos europeos y norteamericanos con gran facilidad.

Fue la época de la bonanza bananera que decaería después con la segunda guerra mundial, y que posteriormente se reactivaría, convirtiéndose el comercio de esta fruta en un reglón muy importante de la economía local y regional. Pero la importancia del puerto no era sólo sus muelles sino también sus alrededores, donde estaba un viejo barrio de marinos, el Ancón: en su ensenada estaban siempre ancladas lanchas, botes y otras embarcaciones. Parte del barrio eran las cuatro colinitas conocidas como "Las Abras de Santa Ana", porque al pie de una de ellas existió la ermita de Santa Ana, construida por Fray Juan de Mendoza, quien vivió allí su vida de ermitaño durante 20 años.

Con la llegada de los buques americanos, los alemanes e ingleses desde finales del siglo pasado, llegó también la manera desconocida de distraerse que tenían los marinos ingleses cuando terminaba el embarque del banano e impresionó a los samarios. Se trataba del fútbol: primero lo jugaban los ingleses

entre sí, pero atrajo con tal fuerza a los jóvenes samarios que muy pronto se conformó el equipo local que se enfrentaba con los grupos de marines en los playones aledaños al puerto. Se cree que así se originó el primer combinado de fútbol en Colombia y así nació también la primera cancha en los terrenos desocupados del barrio Pescadito: el campo de la Castellana.

Como vemos, el puerto fue el primero en ser mencionado en la historia, llevó el nombre antes que la ciudad, fue considerado el mejor de las Indias, ha estado presente en todos los actos importantes de la ciudad y por él han entrado y salido grandes personajes del país: en la noche del primero de diciembre de 1830 llegó hasta el puerto la goleta El Manuel que traía moribundo al Libertador Simón Bolívar. En 1832 llegó el General Santander como nuevo Presidente de Colombia, salió el General Reyes y regresó de su exilio voluntario el poeta José Eusebio Caro.

El puerto a través del tiempo ha sido testigo presencial de la historia de Santa Marta y hoy es dinámico artífice del desarrollo de la ciudad y de sus gentes.

SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE SANTA MARTA S.A Consciente de la gran importancia que para el adecuado desarrollo de toda política de comercio exterior significa el manejo ágil y eficiente de los puertos marítimos, el Gobierno Nacional realizó un pormenorizado análisis de la situación portuaria colombiana a comienzos de los 90s, con el fin de adecuar todos los elementos que se involucrarían en el proyecto de apertura económica que había decidido desarrollar. Ante un resultado no muy favorable del diagnóstico de la situación, se decidió sancionar y promulgar la ley 01 de 1991, mediante la cual se ordenaba la liquidación de la empresa Puertos de Colombia, entidad que tenía a su cargo la administración y operación del puerto, y se contemplaron los mecanismos y entidades que entrarían a desarrollar la actividad portuaria nacional.

El 13 de diciembre de 1993 el Gobierno de la República de Colombia encabezado por el entonces Presidente de la Nación, César Gaviria Trujillo, entregó oficialmente el manejo del puerto a la Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta, la cual es una empresa de carácter mixto con participación mayoritaria del sector privado (70%), distribuidos en 57 accionistas pertenecientes a empresas jurídicas e inversionistas privados y un 30% distribuidos entre la Nación (2%), el Departamento del Magdalena (Hasta un 13%) y el Distrito Cultural e Histórico de Santa Marta (Hasta un 15%). La primera motonave que arribó al puerto fue el GALINI, con bandera Panameña y procedente de Jeddah - Arabia Saudita. Realizó su atraque en el muelle No 4 el 13 de diciembre de 1993 y venía cargado con 24.330 toneladas de trigo para el IDEMA.

Domicilio Principal: Santa Marta

Fecha de Constitución: 24 de Febrero de 1993

Estructura Legal: La actividad de las Sociedades Portuarias está regulada por la Ley 1ª de 1991 (marco reglamentario del proceso de privatización portuaria) y las resoluciones expedidas por el ente de vigilancia y control, la Superintendencia de Puertos y Transportes, órgano adscrito al Ministerio de Transporte.

En el gobierno del Presidente *Dr. Álvaro Uribe Vélez* se crea el **INCO**. (*Instituto Nacional de Concesiones*), entidad que entra a asumir todas las funciones en lo referente a las concesiones existentes y las que se otorgan en el futuro. Este marco regulatorio, busca el mejoramiento de la infraestructura portuaria comprometiendo a los entes administradores con unos planes de inversión a 20 años, tiempo estipulado para la Concesión, la cual puede ser renovada por un tiempo igual, fomentando la prestación de un servicio portuario acorde con los estándares de la región y del mundo, implementando tarifas competitivas para el comercio exterior (Resolución 723 de 1993 y 502 de 1995 de la Superintendencia General de Puertos, hoy Superintendencia de Puertos y Transportes) y establece la sana competencia entre los puertos.

Participación Accionaria:

Sector Privado 71.88%

Sector Público 28.12%, este Sector está conformado por tres entidades:

- La Nación
- El Distrito
- El Departamento

Objeto Social Principal:

a) La inversión en construcción, ampliación, mejoramiento, conservación, mantenimiento y modernización del actual puerto de servicio público de Santa Marta, el cual venía siendo administrado por la empresa Puertos de Colombia.

b) La administración del puerto que trata el literal anterior con criterio comercial, realizando todas las actividades inherentes a aquella.

c) Formar parte de sociedades que desarrollen actividades relacionadas complementarias o conexas con el actual Puerto de Servicios Público de Santa Marta, en forma tal que su participación en ellas posibilite la ampliación o el mejoramiento de los servicios a sus usuarios, como el del cargue, descargue o

almacenamiento, que puedan generar incremento en el movimiento portuario de importación y exportación.

Acciones y Participaciones en Sociedades Nacionales

No de Acciones

Sociedad Puerto Industrial Agua Dulce S.A.

Sociedad Portuaria de San Andrés S.A.

Promotora Sociedad Portuaria de Turbo S.A.

Fondo Regional de Garantías de la Costa Atlántica

SOFRASA S.A.

FILIALES:

OPERLOG: (Operadora Logística de Santa Marta S.A.) La Operadora Logística de Santa Marta S.A., se crea como Empresa filial de la SPSM, e inicia sus operaciones en el mes de diciembre de 2001 atendiendo a la M/N Panormos. Con la constitución de la Operadora Logística, la SPSM visionaba llenar un vacío en el comercio exterior colombiano, ya que al manejar integralmente la carga, se logra una importante reducción de costos para los importadores y exportadores. *Operlog* se crea con base en la premisa de ofrecer a sus clientes una sola tarifa que incluye la operación de cargue y/o descargue con una rata mínima garantizada, porteo, almacenaje, control de inventarios e incluso transporte terrestre nacional y marítimo internacional.

Todo esto apoyado en un moderno sistema de información vía Internet, que le permite a nuestros clientes hacer un seguimiento de sus cargas en tiempo real. La empresa se constituyó con silos de 12.500 toneladas de almacenaje de granos, una grúa móvil para manejo tanto de gráneles como contenedores y equipos pesados. Su capital social está constituido por:

A) Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta S.A. 70.30%

B) Fundación Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta S.A. 0.10%

C) Proinsa 26.10%

D) Badelca. 0.10%

E) Sociedad Portuaria del Norte (S.P.N) 3.40%

Domicilio Principal: Santa Marta

Fecha de Constitución: 22 de marzo de 2000

Objeto social Principal: a) Desarrollo del Transporte y manejo de carga del comercio exterior desde el origen y el destino final de las mercancías b) Prestar el Servicio de operación portuaria durante el proceso de transformación directa e indirecta de las cargas Nacional e Internacional de acuerdo a las normas establecidas para tal propósito.

CARBOSAN: (Operadora de Carbón de Santa Marta Ltda.) La Operadora de Carbón de Santa Marta Ltda., inicia operaciones el 1 de julio de 2003; se encuentra ubicada en la Sociedad Portuaria de Santa Marta, operando en su muelle 7 y los patios 4 y 5. La empresa se establece el 3 de noviembre del 2000 con la mayor participación accionaria de la Sociedad Portuaria de Santa Marta (SPSM) y Carboandes S.A. La primera motonave fue Artemón de bandera de Malta, procedencia Jacksonville USA, con destino a Avon mouth UK, del cliente Carbones Colombianos del Cerrejón S.A., la cual arribo a Santa Marta el 11 de julio/03 a las 13:00 horas, el atraque se produjo el 15 de julio/03 a las 15:55, inicio operaciones el mismo día embarcando un total de 34.699,34 toneladas métricas de carbón 50 x 200 mm y zarpo el 22 de julio/03 a las 01:30 horas.

Actualmente *Carbosan* con la operación y comercialización del sistema de cargue directo para las exportaciones de carbón, llega al siglo XXI con tecnología de punta, garantizándole a la comunidad samaria una operación del mineral en forma limpia, ya que lo fundamental es la prestación del servicio con calidad y la protección del medio ambiente a través de equipos y maquinarias que ofrecen seguridad y eficiencia. Su capital social está constituido por:

A) Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta S.A. 59.9%

B) Fundación Sociedad Portuaria de Santa Marta 0.1%

C) Carbones de los Andes S.A. (Carboandes S.A.) 40.0%

Domicilio Principal: Santa Marta

Fecha de Constitución: 03 de noviembre de 2000

Objeto Social Principal: Operación portuaria para el descargue, acopio, transporte, cargue de carbón y demás actividades relacionadas con el terminal de Santa Marta.

SOCIEDAD PORTUARIA DEL NORTE S.A.: En el 2005 la Sociedad Portuaria del Norte es la nueva alternativa del comercio internacional ubicada en la ciudad de Barranquilla. Inició sus operaciones en este año con una inversión superior a los \$22 mil millones, atendiendo su primer buque el 16 de enero, la M/N "Atlantik Trader", con un calado de 28 pies, con 11.000 toneladas de ferromanganeso, procedente del Brasil. Las instalaciones de la Sociedad

Portuaria del Norte se ubican sobre el Río Grande de la Magdalena, a la altura del kilómetro 20 de su desembocadura al Mar Caribe.

Este puerto, que cuenta con un muelle flotante con calado de 36 pies, busca expandir las operaciones portuarias de la Sociedad Portuaria de Santa Marta a lo largo de la Región Caribe, generando a los clientes una importante economía de escala pues realiza una misma operación portuaria y logística. La Sociedad Portuaria del Norte comenzó sus actividades de exportación, recibiendo 15.000 toneladas de carbón coque procedente de la zona de Lenguasque, para ser llevado a diferentes mercados internacionales. Su capital social está constituido por:

A) Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta S.A. 55.0%

B) Fundación Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta S.A. 0.1%

C) Otros accionistas de Personas Jurídicas y Naturales. 44.9%

Domicilio Principal: Barranquilla

Fecha de Constitución: 04 de diciembre de 2002

Objeto Social Principal: a) Inversión en construcción, ampliación, mejoramiento, conservación, mantenimiento y modernización de un puerto en la zona portuaria de Barranquilla con criterio comercial, realizando todas las actividades portuarias inherentes a aquellos. b) La Administración y Operación del puerto de que trata el literal anterior con criterio comercial, realizando todas las actividades inherentes a ella. c) Formar parte de sociedades que desarrollen actividades relacionadas, complementarias o conexas con el puerto, en forma tal, que su participación en ella posibilite la ampliación o el mejoramiento de sus servicios a sus Usuarios.

Misión: Prestar servicios portuarios y logísticos multimodales y multipropósitos a la medida de las necesidades de los clientes, con servicios especializados, ambientalmente sostenibles y maximizando la generación de valor para sus accionistas y la sociedad en general.

Visión: En el 2020 el Puerto de Santa Marta se habrá consolidado como el grupo portuario y logístico en el Caribe Colombiano, con una operación multimodal y multipropósito siempre garantizando:

- Servicio idóneo para los clientes
- La generación de valor para los accionista
- Sostenibilidad y trascendencia en el tiempo
- Impacto positivo en los demás grupos de interés

3. INFORMACIÓN DEL TRABAJO REALIZADO

3.1. Descripción del Área de Trabajo

El área de Compras y Servicios Generales Coordina el Suministro de los bienes y servicios requeridos por las dependencias de las empresas. Así mismo busca prever, atender y dar solución a cada una de las adecuaciones o necesidades del ambiente de trabajo, por medio de un correcto seguimiento a las actividades registradas en un cronograma de mantenimiento preventivo. Dentro de esta área se cuenta actualmente con dos Sistemas de gestión integral como soporte o apoyo del proceso interno y externo de todas las compras realizadas por la empresa, estos son *SAP* y *SIP+e*, los cuales ayudan a controlar los presupuestos de cada área en relación a las compras que estas realizan, lo que permite una administración eficiente de los recursos.

Adicional a esto también se manejan documentos claves para las solicitudes, creaciones, ordenes y autorizaciones de compras, como lo son *Órdenes de compra y servicios*: contratos celebrados con los proveedores (Nacionales e Internacionales), Actas de apertura de Urnas, Actas de Adjudicación de los contratos entre otros documentos que a su vez se encuentran dentro de los dos programas antes ya mencionados. No obstante, dentro de las responsabilidades que se manejan en el área correspondiente, se encuentra:

- Manejar y controlar el proceso de compras y de contratación de servicios.
- Supervisar las labores del auxiliar de suministros.
- Administración de activos fijos.
- Administrar contratos y áreas para arriendo.
- Administrar y controlar servicios públicos.
- Administrar el servicio celular y fijo de la empresa.
- Mantener adecuadamente las oficinas del edificio administrativo, de operaciones y seguridad.
- Administrar los contratos de servicios (aseo, aires acondicionados, transporte, correo, etc.)
- Controlar y autorizar los pagos por contratos.
- Gestionar y controlar tramites de transito, impuestos y renovación de SOAT de vehículos.
- Gestionar y controlar las suscripciones de periódicos, revistas y publicaciones especializadas.
- Supervisar el manejo de las recepciones de oficinas y edificio administrativo.
- Supervisar las actividades del almacén.
- Supervisar el servicio de aseo y cafetería del edificio administrativo.
- Coordinar actividades de ayuda a la comunidad a través de la Fundación Sociedad Portuaria.
- Desarrollar las tareas que le sean asignadas de acuerdo a la naturaleza del cargo.

3.2. Descripción de las Actividades Asignadas

En las operaciones se realizan distintas actividades como los son los registros de consumos, que incluyen (Vehículos, energía, agua, teléfono y aseo), adicionalmente se realizan registros de cotizaciones antes recibidas por medio de cuadros comparativos que permiten el análisis financiero para la toma de decisión de compra final.

Asimismo archivar las cotizaciones de órdenes de compra (ODC) en consecutivos, las creaciones a proveedores Nacionales e Internacionales y sus respectivas modificaciones. Del mismo modo las cotizaciones de la Invitaciones Privadas. A su vez confirmar todos los procesos respectivos a las mismas, verificar órdenes de compras y procesos de adjudicaciones, finalmente se le añade aquellas funciones ocasionales que se asignen de acuerdo a la naturaleza del área en mención.

De la misma manera dentro del ejercicio de prácticas profesionales en el área de Compras, generalmente se encuentra un conocimiento muy básico de saberes ofimáticos, no obstante, en la trayectoria se ha mostrado un avance acelerado en la mejora del tema, adicionalmente se reconocen logros como la eficacia y eficiencia en el manejo de procesos de órdenes de compras, manejo de la herramienta SAP y SIP+e, muestra un gran interés en avanzar y obtener el mayor conocimiento posible en la labor, también se resalta el buen manejo de servicio a clientes y proveedores, la cooperación y el trabajo en equipo, mostrando rasgos de liderazgos y pro actividad.

En síntesis, durante la experiencia se ha evidenciado un gran papel laboral y profesional dentro de lo que concierne a prácticas profesionales y apoyo de personal, se cree que se pueden aumentar aún más los niveles de presión y exigencia por parte del ente formador para generar un perfil ganador en el mundo laboral y profesional del Estudiante.

4. PROPUESTA

Con el fin de optimizar los procesos operativos y administrativos del área de Compras de la Empresa y sus Filiales, se propone destinar un espacio unificado para el departamento de Compras con la finalidad de generar una mayor cooperación, eficiencia, eficacia y asertividad laboral con respecto a las informaciones que se manejan a nivel general dentro del área mencionada.

Además se propone una ampliación que provoque el aumento del rendimiento y productividad del departamento, está a través de la contratación de un tercero que ayudará con los procesos operativos, con un cargo posible de *Supernumerario*, quien realizará actividades de la naturaleza del área tratada, viéndose como un costo de producción que al mediano y largo plazo se podrá resumir en ganancias laborales y económicas.

No obstante siguiendo el énfasis de ampliación del área, también se precisa mantener Convenios activos con las IES, Aprendiz Sena u otras instituciones para la aceptación de Estudiantes en Prácticas que se concentraran en el apoyo de procesos Operativos y Administrativos constantes sin la necesidad de generar desmesurados fines económicos respectivamente.

4.1. Nombre de la Propuesta

“OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS EN LAS OPERACIONES DEL ÁREA DE COMPRA DE SPSM. (OPERLOG Y CARBOSAN)”.

4.2. Diagnostico

Se Diagnostica dentro de la SPSM y sus Filiales que presentan un Personal conocedor de sus funciones, profesional en sus obligaciones reflejando en sí un talento humano capacitado que puede reducir tiempos y costos. Por estas razones provocarán la atracción de posibles clientes que impulsarían a su vez el buen posicionamiento de sus operaciones, mostrándose siempre con las capacidades de ser eficientes y eficaces.

No obstante, se logra observar planificaciones escasas con respecto a la planta organizacional generando una demora en la capacidad de tener una información acertada sobre los procesos de los clientes - proveedores, convirtiéndose en un cuello de botella del área que de no ser atendida en su momento podría limitar las operaciones, traduciéndose en pérdida de tiempos, posicionamiento y por ende de dinero.

4.3. Matriz DOFA

FACTORES INTERNOS

FORTALEZAS

- ✓ Personal capacitado y con experiencia.
- ✓ Experiencia en el sector de Cotizaciones y Compras Nacionales e Internacionales.
- ✓ Tecnologías Necesarias para la optimización de procesos.
- ✓ Conocimiento del Mercado.
- ✓ Descubrir fallas y atacarlas puntualmente.

DEBILIDADES

- ✓ Planificación organizacional para optimizar la productividad.
- ✓ Conocer la satisfacción del proveedor y/o cliente.
- ✓ Unificación departamental para el canal de información en los procesos del área.
- ✓ Deficiencia del espacio operativo y administrativo.
- ✓ Limitación en la toma de decisiones y respuestas a Clientes y/o proveedores.

FACTORES EXTERNOS

OPORTUNIDADES

- ✓ Aumentar la capacidad del talento humano.
- ✓ Expansión del Mercado Nacional e Internacional y obtención de nuevos Clientes.
- ✓ Reducción en tiempos y costos relativos.
- ✓ Acrecentar el posicionamiento a nivel Nacional e Internacional.
- ✓ Intensificar la productividad laboral.

AMENAZAS

- ✓ Declive en las operaciones.
- ✓ Disminuir el número de Clientes y/o Proveedores.
- ✓ Deficiencia en la comunicación interna y externa del área.
- ✓ Limitar el crecimiento del área.
- ✓ Carecer de información acertada para la ejecución de procesos administrativos y operativos.

A continuación de las situaciones antes descritas, la Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta y sus Filiales actualmente cuentan con una planta administrativa y operativa bien compactada a nivel de rendimientos en la mayoría de sus departamentos, sin embargo, se pretende igualar en condiciones a todos los departamentos de la empresa.

Además enfocándose precisamente en el trabajo del área Administrativa y operativa de Compras, debido que la separación del mismo genera imprecisiones al momento de realizar cadenas administrativas o procesos operativos influenciando en el buen desarrollo de los mismos, lo que se refleja en posibles y acelerados declives productivos.

4.4. Planteamiento e Identificación del Problema

Para empezar se logra identificar leves descoordinaciones dentro del área que generan retardos e inconvenientes en las informaciones suministradas o procesos realizados, esto debido a que el departamento se encuentra segmentado en dos, siendo estos dos la zona Administrativa y la zona Operativa del Departamento de Compras de la SPSM y sus Filiales.

Por otra parte, generalmente las grandes empresas como es el caso, manejan departamentos conjuntos o unificados para el buen desarrollo de todas sus prácticas, además de tener la posibilidad de darle rápidas, eficaces y eficientes soluciones a los problemas diagnosticados de manera imprevista, lo que reducirá por su parte tiempo y costo si de estos se implica. Y estos son unos de los motivos que dieron paso a la construcción de una propuesta que intente optimizar los procesos dentro del departamento de Compras por medio de la unificación del área, ya que el motivo principal de sus posibles contratiempos o desaciertos podrían ser originarios de la poca confinidad del área en mención.

4.5. Justificación

Se desea realizar un proyecto de Unificación y Ampliación del área Administrativa y Operativa del Departamento de Compras Nacionales e Internacionales de la SPSM y sus Filiales, porque de esta manera se podrá generar un mayor afianzamiento entre los empleados del área, para así promover el trabajo en equipo siendo este aspecto directamente proporcional con la productividad y rentabilidad del área. Esta debido a las falencias comunicativas que presenta el área, ya que no actuar rápidamente sobre estas podría incurrir en errores que pudieron ser mitigados con prevención.

Así mismo, por medio de la implementación de una nueva estrategia como lo es la confinidad de saberes a través del talento humano constante y rotativo como lo es el ingreso de un nuevo cargo de supernumerario que conjunto al auxiliar

de Compras y al practicante, transformarán procesos desgastantes y errados en procesos más ágiles, oportunos y certeros.

4.6. Objetivo General

- ✓ Optimizar procesos administrativos en las operaciones del área de compra de SPSM.

4.7. Objetivos Específicos

- ✓ Establecer una unificación departamental por medio de un canal de información de todos los procesos del área.
- ✓ Realizar seguimientos de control que apunten a la Productividad operativa del departamento por medio de comparativos periódicos.
- ✓ Generar cooperación bidireccional enfocada al refuerzo del trabajo en equipo por medio de comités.
- ✓ Garantizar una comunicación asertiva entre cliente – proveedor para la generación de un posicionamiento estratégico.

4.8. Referentes Teóricos

✓ Planeación Estratégica

Según *Ansoff, Declerck y Hayes (1988)* Afirman: “plantean una transformación de la postura estratégica; y la desarrollan como un paso de la planeación estratégica a la administración estratégica. La planificación estratégica y el direccionamiento estratégico son enfoques que presentan diferencias”. A través de esta se intentará hallar una metodología bajo direccionamientos estratégicos que fortalezcan los procesos internos y externos del área.

Cómo *Ansoff (1997)* Menciona: “establece que un resultado final de la dirección estratégica es el potencial para el logro futuro de los objetivos de la organización”. Este con el fin de la búsqueda de resultados en el mediano y largo plazo con respecto a las metodologías planteadas en su momento para la materialización de los objetivos del área.

Siendo Oportuno mencionar que *Laínez y Bellostas (1991, pp. 503-504)* Afirman: “plantean que el objetivo principal de la dirección estratégica es formular la estrategia y los planes de actuación empresarial, intentando anticiparse a previsibles acontecimientos futuros”. Se pretende construir y

plantear diferentes estrategias que permitan crear planes de contingencia empresarial en caso de ser necesarios ante cambios repentinos e inesperados.

Así mismo diversos autores como *Certo* (2001); *Harrington* (1997); *Rodríguez* (2005); *Mintzberg, Quinn y Ghoshal* (2006); *Cetdir* (2007), entre otros afirman: "la importancia de la planificación estratégica a partir de la posición que ocupa como función administrativa y en cuanto actividad que afecta todas las otras funciones y a la organización, en conjunto". Se intenta apoyar en estas grandes teorías para la aplicación de una planeación estratégica que permita mantener el control corporativo empresarial desde el área en mención.

Por otro lado *Camacho* (2002, p. 2) Dice: "El direccionamiento estratégico es un

proceso gerencial que permite a la alta dirección determinar un rumbo claro, y promover las actividades necesarias para que toda la organización trabaje en la misma dirección". Según *Camacho*, se pretende comprobar el buen funcionamiento y rendimiento de la empresa a través del direccionamiento estratégico preciso según sea el caso.

De la misma manera *Thompson y Strickland* (2004, p. 6) Afirman: "el proceso administrativo de crear una visión estratégica, establecer los objetivos y formular una estrategia, así como implantar y ejecutar dicha estrategia, y después, con el transcurso del tiempo, iniciar cualesquier ajustes correctivos en la visión, los objetivos, la estrategia, o su ejecución que parezcan adecuados". Se intenta sugerir cambios radicales, que permitan ajustar las imprecisiones detectadas a medida que transcurren los procesos.

A continuación *Harrison y St. John* (2002, p. 6) expresan que "la implantación de la estrategia implica un patrón de decisiones y acciones destinadas a la consecución de un plan. La implantación de la estrategia abarca la creación de las estrategias funcionales, los sistemas, las estructuras y los procesos necesarios para que la organización alcance sus fines estratégicos". Permite esta teoría acoplarse con la propuesta debido que abarca la creación de nuevas estrategias funcionales que a su vez incentivan la reestructuración de las estrategias para las mejoras sistemáticas y funcionales de las áreas y empresas.

Para finalizar *Johnson y Scholes* (1997), Dicen: "la implementación estratégica comprende la planificación de aquellas tareas relacionadas con la forma de efectuar la elección estratégica y la dirección de los cambios requeridos; la implementación suele involucrar una planificación detallada de recursos". Esta teoría apoyará sistemáticamente a la propuesta ya que se hace necesario adaptar los sistemas de planificación estratégicos para dirigir la organización y así lograr conseguir los aspectos operativos claves.

✓ **Procesos:**

Para iniciar *Guadamillas* (2006) Menciona que: “El crecimiento de la empresa se puede explicar a partir del potencial innovador que la creación, transferencia, integración y aplicación de conocimientos aportan a la organización en un marco donde la cultura, el liderazgo, la estructura organizativa y las prácticas de recursos humanos, entre otros aspectos, lo favorecen de modo que este conjunto de procesos alcance la máxima eficacia”. Se intenta apoyar la intensión de implementar una estrategia que logre unificar y complementar la motivación del empleado por generar el éxito en los procesos.

También (*Trischler, 1998; Zaratiegui, 1999; Amozarrain, 1999; González Méndez, 2002; Hernández Lugo, 2002; Nogueira Rivera, 2002*) Afirman: “La Gestión por Procesos es la llave para entender la organización como un sistema, superar las contradicciones interdepartamentales y eliminar los problemas de diseño estructural”. De acuerdo a estos máximos exponentes se intenta detectar, controlar y superar las contraindicaciones interdepartamentales y departamentales del área en mención.

Asimismo *Zaratiegui (1999) y Nogueira Rivera (2002)* Señalan que: “La gestión de procesos es una herramienta poderosa por su capacidad de contribuir de forma sostenida a los resultados, siempre que la empresa diseñe y estructure sus procesos al pensar en sus clientes”. A través de esta propuesta y sujetado a los fundamentos de estos autores, se intenta construir de manera sostenida estrategias que generen impactos positivos dentro y fuera de la compañía.

A continuación (*Pall 1987*) Dice: “Organización racional de personas, materiales, energía, equipos y procedimientos en actividades concebidas para producir un resultado final específico”. Incentivar al personal es una de las teorías que más fuerza toman cuando de optimizar procesos se trata.

Finalizando con (*Davenport 1990*) que dice: “Conjunto de tareas relacionadas en forma lógica, que se desarrollan para obtener un resultado definido”. La integración de todas tareas del área en mención permitirá el conocimiento general de los procesos operativos y administrativos, apoyando esta teoría a la propuesta planteada.

✓ **Administrar**

En primer lugar *K. J. Halten: (1987)* Apunta que: “Es el arte (maña) de entremezclar el análisis interno y la sabiduría utilizada por los dirigentes para

crear valores de los recursos y habilidades que ellos controlan”. Esta importante teoría se traduce en la interconexión de saberes que permitirán descubrir, crear y utilizar diferentes habilidades para fortalecer y aumentar la creación del valor.

Siguiendo con *Isaac Guzmán Valdivia* Afirma: “Es la dirección eficaz de las actividades y la colaboración de otras personas para obtener determinados resultados”. A través de la dirección se puede implementar la propuesta de manera definitiva con la única intención de lograr objetivos propuestos.

Encima *Jaime Maristany* Diciendo: “La administración es el poder que puede tener un modelo que describe cómo se va estructurando y como se puede corregir, tomando aspectos específicos”. Esta teoría refuerza el hecho de no aceptar un cambio como la verdad absoluta, es decir que a medida que va surgiendo la puesta en marcha de la propuesta, esta puede variar según sea necesario.

De la misma manera *Alfred Krupp* Afirma: “La administración es la comunicación cercana con sus clientes, son los principales ejes sobre los que la actividad empresarial es notable y mejora la competitividad a unos niveles sobresalientes”. Esta teoría aplica al momento de establecer una comunicación directa con los cliente, demostrando el conocimiento integral en los temas.

Por otra parte *Adam Smith* Señala: “La administración se requiere para llevar una empresa hasta el más alto grado de opulencia, hasta lo más bajo de barbarismo, llevando a cabo una administración tolerable de la justicia, el resto lo aportara el curso natural de las cosas”. Apoya a la propuesta, tratando de sustentar el hecho de la accesibilidad y facilidad hacía el cambio repentino.

Para Finalizar *J. Gourlay* Dice: “Mientras se producen los bienes y servicios es esencial una administración y una estructura suficiente. Si bien es improbable que exista una única manera de proporcionar un producto o servicio, también es cierto que cada ciclo de producción de bienes o servicios pueden seguir una secuencia o una buena administración”. Es curioso anotar que esta teoría impulsa la puesta en marcha de la propuesta debido que propone una secuencia organizada, para la unificación del planteamiento estratégico.

✓ **Crecimiento**

A continuación *Cardona y Cano* (2005, p. 24) Dicen: “El crecimiento es un proceso intangible que depende de elementos tangibles (acumulación de capital físico y humano), y sobre todo de una adecuada organización y estructura interna”. Esta teoría refuerza el hecho de incentivar a la ampliación o crecimiento departamental del área en mención.

Según Charan (2004, p. 229) Afirma: “El crecimiento permite que una empresa logre conseguir a los mejores empleados y los conserve, y como es bien sabido, las capacidades, habilidades y competencias del personal se podrían constituir en fuente de ventaja competitiva”. Esta teoría podrá influir en el momento de ejecutar estrategias en los canales de información del departamento.

✓ Producción

En primer lugar (Marx; 1980) Dice: “... el grado social de productividad del trabajo se expresa en el volumen de la magnitud relativa de los medios de producción que un obrero, durante un tiempo dado y con la misma tensión de la fuerza de trabajo, transformada en producto... ”. Esta teoría promueve la realización de la propuesta aumentando la productividad del personal.

Siguiendo la idea << Kazukiyo >> Dice: “La productividad es la capacidad de lograr objetivos y de generar respuestas de máxima calidad con el menor esfuerzo humano, físico y financiero, en beneficio de todos, al permitir a las personas desarrollar su potencial y obtener a cambio un mejor nivel en su calidad de vida”. Esta es una teoría que desde el punto de vista de la realización de la propuesta agrupa todas las características de la misma, de tal forma que demuestra la capacidad de cumplir a satisfacción todos los objetivos de la propuesta por medio del hallazgo de la calidad física, humana y financiera.

4.9. Plan de Acción

PLAN DE ACCIÓN							
OBJETIVO GENERAL: Optimizar procesos administrativos en las operaciones del área de compra en las filiales.							
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS	TÁCTICA	RECURSOS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE	INDICADORES	EVALUACIÓN
1. Establecer una unificación departamental por medio de un canal de información de todos los procesos del área.	Distinción de los procesos con más criticidad del Departamento de Compras.	Identificación de los procesos reiterativos del área.	Matriz de Seguimiento a los procesos reiterativos.	3 meses	Departamento de Compras	Incrementar el porcentaje del buen clima organizacional.	Ejecución del objetivo para Optimizar todo tipo de procesos generados en el Departamento.
2. Realizar seguimientos de control que apunten a la Productividad operativa del departamento por medio de comparativos periódicos.	Realización de un Control Previo de todos los procesos de Compras por medio de Cuadros dinámicos que permitan la eficiencia y productividad.	Analizar el resultado de los cuadros comparativos intentando hallar la aproximación de los objetivos.	Diagnósticos Encontrados del área.	4 meses	Departamento de Compras	Porcentaje de adquisición de competencias para la productividad del Departamento.	Distinción de la Productividad del Departamento con relación a los demás departamentos.
3. Generar cooperación bidireccional enfocada al refuerzo del trabajo en equipo por medio de comités.	Creación de un Comité periódicamente con el fin de generar cooperación dentro del equipo de trabajo.	Delegar funciones y responsabilidades en función de equipos bidireccionales.	Seguimiento al Equipo de trabajo y sus funciones.	6 meses	Departamento de Compras	Niveles de Equidad del área de Compras.	Identificación de los Procesos que deben tener mayor Cooperación.
4. Garantizar una comunicación asertiva entre cliente – proveedor para la generación de un posicionamiento estratégico.	Priorización de los canales de comunicación entre cliente - proveedor por medio de herramientas ofimáticas actualizadas.	Priorizar objetivos y metas medibles, específicas y realistas para el buen compactamiento del área.	Matriz de impactos positivos y Negativos de Los Clientes - Proveedores de SPSM y sus filiales.	1 año	Departamento de Compras	Índice de Satisfacción del Cliente - Proveedor.	Comparación de la situación actual del área en relación a las distintas áreas de la Compañía.

4.9.1. Directrices

Directriz N° 1: A través de este objetivo y estrategia se pretende utilizar los canales de suministro de la información interna de la empresa, como un medio de identificación de los procesos más frecuentes con la intención de optimizar cada vez más su ejecución e implementación, siendo esto pertinente hacia el área ya que busca la eficiencia de los procesos.

Directriz N° 2: Por medio de este objetivo impulsado por sus estrategias y tácticas de realización se intenta hallar la manera de incrementar la productividad operativa y administrativa del área por medio de comparativos periódicos que logren medir la capacidad de potencializar en talento humano en relación a sus conocimientos. Convirtiéndose en un apalancamiento y generación del valor en el departamento dentro del área.

Directriz N° 3: De acuerdo a este objetivo y tácticas se planea la concentración bidireccional del área, es decir, compactar internamente el área, de manera que se puedan generar espacios de cooperación y trabajo en equipo, a la vez también, mejorar en términos de productividad y calidad laboral que promueva la fluidez de las responsabilidades designadas.

Directriz N° 4: Con la implementación de este objetivo y estrategia se desea experimentar nuevos canales de comunicación con los proveedores, que permitan la rapidez, eficiencia y optimización en la relación Proveedor – Cliente según sea el caso, teniendo en cuenta que de esta dependen muchos determinantes para la efectividad de la mejoría en los procesos del Departamento.

5. RESULTADOS OBTENIDOS

Resultado N° 1: Al implementar esta estrategia y conseguir los objetivos propuestos se podrá de mejorar de manera muy eficiente los procesos internos de la compañía, de tal manera que al implementar estos antes descritos la productividad debería aumentar al menos en un 30% inicialmente, ya que se mejoraría en términos de operación y administración del área. De no implementarse también podría generar saturaciones dentro del área que no permitan la coordinación de tareas dentro del área, permitiendo que el departamento pueda entrar en estancamiento o confort.

Resultado N° 2: Con la ejecución de este objetivo y tácticas se podrán evidenciar reacciones positivas por parte de los involucrados ya que evidenciar las falencias y trabajar por mejorarlas se hará más sencillo y práctico una vez estas sean identificadas en el momento exacto, por otra parte al no llevarse a cabo el pronóstico sería totalmente diferente, ya que diagnosticar estas falencias sería más difícil al no llevar un comparativo periódico, pudiendo afectar las operaciones que conciernen en el área debilitando así los procesos.

Resultado N° 3: Al poner en marcha estas estrategias con el fin de cumplir el objetivo propuesto se estaría apuntando a la eficiencia y productividad del área, este puede ser por medio de mesas de trabajo y cooperación en quipo, que fortalezcan los valores laborales del departamento. De esta manera se intenta incrementar la productividad en un 50% inicialmente dentro de un periodo de 6 (seis) meses, hasta llegar a su maximización. Por consiguiente al no poner en marcha estas estrategias el objetivo difícilmente podrá lograrse generando posiblemente efectos negativos para el área como la saturación y sedentarismo del equipo de trabajo.

Resultado N°4: Siendo este Resultado uno de los que mayor impacto puede generar en el área bien sean positivos o negativos según sea el caso: Sí este fuera implementado generaría impactos positivos ya que SPSM y sus Filiales en calidad de Clientes podrían generar una trazabilidad con sus proveedores además de existir la gran probabilidad de incrementar la lista de proveedores actuales. Se debe mencionar que todo lo antes descrito podrá verse reflejado en ganancias para la compañía, ya que no solo enriquece y dinamiza al área comprometida sino a la compañía en general, ya que pueden generar alianzas estratégicas con distintos proveedores que pueden ayudar a reducir sus costos y gastos operacionales, aumentando así sus márgenes rentables, operativa y financieramente hablando.

Por otra parte se encuentra las consecuencias de no aplicar estas estrategias y lograr conseguir el objetivo planteado, debido que genera un estancamiento en la búsqueda de nuevos proveedores, reduciendo en gran manera la posibilidad de encontrar mejores oferentes dentro del mercado, lo que se traduce en pérdidas considerables que pueden ser evitadas con la implementación del mismo. No obstante, se cree que la NO implementación de este objetivo se podría considerar como adentrarse en una zona de confort que no permitirá la expansión de proveedores y a su vez de la posibilidad de tener opciones de mercado, restando la oportunidad de escoger mejores opciones para la compañía y las distintas áreas involucradas.

6. AUTOEVALUACIÓN

Dentro de la Experiencia laboral (Prácticas Académicas) se puede evidenciar que se han puesto en ejecución muchos conocimientos que el estudiante no poseía, como el manejo de Sistemas de Gestión Integral a los cuales se les ha extraído un conocimiento oportuno dentro de las funciones que conciernen en el departamento en el cual se encuentra el estudiante.

También se resalta el hecho de que se ha podido comprobar que los conocimientos teóricos han sido claves para la realización de todas las funciones designadas por los superiores dentro de la compañía, caracterizando un buen aprendizaje dentro del periodo académico, donde se ha logrado comprobar teorías organizacionales de las cuales solo se tenían ilustraciones dinamizadas en las clases durante el periodo académico, las cuales se han materializado en materia sustancial dentro del cargo, además de otros aprendizajes como herramientas ofimáticas y tácticas financieras y macroeconómicas que se han evidenciado durante el proceso de aprendizaje dentro del área y compañía.

En general la experiencia ha sido gratificante en todo sentido, ya que la estudiante ha podido demostrar sus conocimientos y deseos de seguir aprendiendo a medida que aumentan las exigencias, ha identificado lo que debe profundizar. Entre otras palabras se cree que ha sido de gran valor todos los nuevos conocimientos adquiridos para la futura implementación de cada uno de ellos en materia Profesional del Estudiante.

7. CONCLUSIÓN

En contexto general con esta Propuesta se intenta maximizar el nivel del área, teniendo en cuenta el gran potencial de los integrantes del equipo que lo conforman, ya que con las habilidades del personal del área en mención pueden apuntar a la optimización de procesos internos y externos de Compras Nacionales e Internacionales de la SPSM y sus Filiales, lo que se puede reflejar en la mejora de la calidad de información que se suministra y el control de los procesos que se pueden llevar dentro del Departamento.

A su vez el departamento podría facilitar los procesos al momento de identificar las debilidades y amenazas por medio de la propuesta ya que esta le permitirá ver más detalladamente las situaciones con criticidad del departamento para oportunamente convertirlas en fortalezas y oportunidades respectivamente, tratando de mitigar riesgos de caer en zonas de Confort y pérdidas tangibles y/o intangibles donde la compañía pueda verse afectada de manera leve o significativa.

Por estas razones la Propuesta se basa en la unificación y ampliación del área de Compras de la SPSM y sus Filiales, con la intención de mejorar íntegramente la forma en que se llevan a cabo actualmente cada uno de los procesos presentados en el Departamento de carácter Nacional e Internacional, buscando por medio de esta la Excelencia Suprema de la Compañía Samaria.

8. RECOMENDACIONES GENERALES

Después de realizar un detallado análisis de la Compañía, se recomienda la generación de Firmas autorizadas para la ejecución de procesos Administrativos y operativos que permitan dar celeridad a temas de alta criticidad. Por su parte se recomienda la unificación de las áreas con el fin de optimizar y utilizar cada recurso de la manera más asertiva.

Se recomienda también la generación de oportunidad de Ingreso de personal para fortalecer procesos que exigen este tipo de situaciones, bien sean supernumerarios, auxiliares entre otros personales que faciliten la coordinación adecuada de cada detalle y además refuercen cada proceso, representando un costo de producción operacional para la compañía.

En términos generales la compañía se encuentra muy bien compactada y posicionada, no obstante necesita un poco más de precisión y dinamismo en los procesos para alcanzar la satisfacción y calidad total en cuanto a clima organizacional y excelencia laboral, convirtiéndose aún más en una de las compañías más importantes dentro del sector del comercio Samario, Magdalenense y por qué no el Colombiano.

9. BIBLIOGRAFÍA

- Aguilera Castro. 2012. Revista Científica Pensamiento y Gestión N°32. Tomado de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/3977/3864>
- Grupo Empresarial Puerto de Santa Marta. 2019. Puerto de Santa Marta Sociedad Portuaria. Recuperado de <http://www.puertodesantamarta.com/>
- Grupo Interno Puerto de Santa Marta. 2019. INTRANET. Tomado de <http://intranet>
- Guadamillas Gómez Fátima. 2006. Universia Business Review. Tomado de <https://www.redalyc.org/pdf/433/43301205.pdf>
- María Del Carmen Ortiz Santos. 2007. Gestión Estratégica. Recuperado de https://www.academia.edu/34808940/LIBRO_CAPITULOS_1_AL_VI
- Marx. 1849. Trabajo Asalariado y Capital. Recuperado de <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/49-trab2.htm>
- Universidad Del Norte. 2013. Revista Científica Pensamiento y Gestión N°28. Recuperado de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/1020/4967>

10. ANEXOS

10.1. Separación del Departamento Actualmente:

10.1.1. Primer Piso:



10.1.2. Segundo Piso



10.1.3. Zona de Escaleras que conectan al Departamento:

